

# PME MAGAZINE JUIN 2011

## Lotaris va-t-elle partir en Asie?

Olivier Toublan

Une des start-up romandes les plus prometteuses est courtisée par des capitaux asiatiques. Qui lui demandent de déménager. Loin d'être anecdotique, cette histoire révèle les coulisses d'une vaste guerre pour les talents que se livrent régions et capitaux. L'histoire aurait pu mal tourner. Heureusement, elle se finit bien. Pour Yverdon et toute la Suisse romande.

Surtout, elle illustre la concurrence à couteaux tirés que se font, dans le monde entier, les régions et les investisseurs pour attirer les meilleurs talents, les entreprises les plus prometteuses, même quand elles ne sont que des jeunes pousses.

Commençons par le commencement. Vous n'avez probablement jamais entendu parler de Lotaris. Pourtant, cette petite start-up, qui occupe actuellement une trentaine de personnes, est sur le point de devenir un des grands succès romands. «Un chiffre d'affaires qui, dans une dizaine d'années si tout va bien, se comptabilisera en centaines de millions de francs», s'enthousiasme Martin Velasco, capital-risqueur, qui a investi dans Lotaris. «On espère effectivement dépasser les 100 millions dans cinq ans», tempère, plus prudent, Robert Tibbs, le CEO de la société. Quoi qu'il en sera, un joli succès. Surtout, dans un marché où, franchement, on ne s'attendait pas vraiment à voir une entreprise basée à Yverdon proposer un produit de portée mondiale.

Pour faire simple, Lotaris a mis en place une plateforme électronique qui gère la commercialisation de logiciels pour les téléphones portables: de la détection automatique du support, à la gestion des licences, en passant par la gestion des types d'abonnement et du paiement. «Une sorte d'iTunes pour logiciels», résume Martin Velasco. Comme ça, ça n'a l'air de rien, mais pour les fabricants desdits logiciels, c'est essentiel. «Aujourd'hui, 90% des logiciels sont achetés via Internet et payés par une carte de crédit, explique Christophe Lienhard, responsable opérationnel chez Lotaris. Nous n'en sommes encore qu'aux balbutiements. Il est possible d'aller beaucoup plus loin. Prenez le secteur automobile: on peut acheter sa voiture immédiatement, et bénéficier d'une réduction. Ou la tester quelques jours avant de se décider. Ou la payer en mensualités. Ou avec un leasing. Ou simplement la louer. Cette multiplicité des offres, et la gestion de toute la logistique qui s'y rapporte, voilà ce que nous offrons aux fabricants de logiciels.»

## Testeur.

Il y a quelques mois, un des géants du secteur, Symantec, connu, entre autres, pour son antivirus Norton, a adopté la plateforme de Lotaris pour ses solutions de sécurité dédiées à la téléphonie mobile. Ce qui, pour la start-up romande, signifie un revenu récurrent d'au moins 5 millions de francs par an, selon nos estimations (que l'entreprise ne confirme pas). Car si la gestion d'une vente n'est facturée que quelques centimes par Lotaris, une entreprise comme Symantec commercialise plusieurs dizaines de millions de logiciels de sécurité par an, installés par défaut sur une bonne partie des smartphones

Et ce n'est qu'une première étape. «Dans ce genre d'activité, décrocher le premier client est le plus difficile, assure Martin Velasco. Il sert un peu de testeur, observé par tout le monde. Ensuite, c'est beaucoup plus simple.» Ce qui semble être le cas, car si l'on en croit Christophe Lienhard et Robert Tibbs, Lotaris serait sur le point de signer un second contrat, encore plus prometteur, avec un grand fabricant de logiciels de jeux, cette fois-ci.

Tout va donc pour le mieux dans le meilleur des mondes? Pour Lotaris, oui. Pour le canton de Vaud, qui a accueilli cette jeune pousse et l'a vue se développer, c'est une autre histoire. Paradoxalement, le succès de Lotaris inquiète.

## Capitaux.

Remontons encore dans le temps. Lotaris est une entreprise fondée en 2007 par un Suisse, Robert Tibbs et un Sud-Africain, David Keast. Pour des raisons personnelles (l'épouse de Robert Tibbs est Suisse) et aussi de marketing (le label «Suisse» reste toujours un atout considérable), ils sont venus développer leur entreprise à Yverdon. Content de l'aubaine, le canton de Vaud les a aidés, avec tous les soutiens financiers possibles. «Ils ont vraiment été très efficaces, s'enthousiasme Christophe Lienhard. Ils ont fait un boulot magnifique et nous ne pouvons que les en remercier chaleureusement.

Mais ces soutiens ne se chiffrent qu'en centaines de milliers de francs. Essentiels quand une petite entreprise se lance, dérisoires quand elle doit se développer rapidement. Ce qui est le cas actuellement pour Lotaris, passée dans une autre dimension. Désormais, ses besoins de financement, au vu de sa très forte croissance, se chiffrent en millions de francs. «A ce niveau, ce n'est plus le rôle du canton de Vaud, indique Raphaël Conz, responsable du développement économique. C'est aux venture capitalists de prendre le relais.» Pour Lotaris, ce n'est pas un problème. Son produit possède un potentiel mondial et plusieurs investisseurs sont intéressés. Dont un fonds chinois, basé à Singapour, qui devrait remporter le morceau, «un fonds qui n'investit normalement qu'en Asie et qui a fait

une exception pour Lotaris», assure Richard Lepeu, responsable des finances du groupe Richemont et lui aussi actionnaire de la jeune pousse.

## Délocaliser.

C'est avec ce fonds qu'est survenu un problème. Car ces investisseurs asiatiques ont demandé à Lotaris de s'expatrier: nous vous finançons, mais vous déménagez en Asie! «Crûment dit, c'est à peu près ça», concède Christophe Lienhard. «C'est effectivement une clause qu'imposent certains investisseurs, précise Martin Velasco. Cela peut se comprendre: à ce stade, l'investisseur apporte aussi beaucoup en matière d'expérience et de réseau. Et l'on a constaté qu'il était assez difficile de faire passer cette plus-value quand on est basé à 6000 km l'un de l'autre.» «Ils nous l'ont effectivement demandé, confirme Robert Tibbs, mais nous avons refusé, car nous sommes attachés à la Suisse.»

Les postes de travail d'Yverdon les plus intéressants, car ils concentrent la recherche et donc la plus grande partie de la valeur ajoutée de l'entreprise, semblent sauvés. Reste que les futurs développements commerciaux de la jeune pousse, y compris les emplois, vont essentiellement se faire en Asie. «C'est logique: le marché, pour Lotaris, est en Asie. Pour de simples questions commerciales, nous devons être présents sur place, au plus près de nos clients, même si les activités principales de l'entreprise restent à Yverdon», poursuit Robert Tibbs.

Reste que ce sont des emplois perdus pour la Suisse romande. «Si Lotaris délocalise, c'est notre retour sur investissement qui nous file sous le nez», résume Sandy Wetzler, de la Promotion économique vaudoise. «Nous n'avons pas de leçons à donner, renchérit Raphaël Conz, seulement on constate que les objectifs de la promotion économique, ceux de l'entreprise et ceux des investisseurs ne sont pas toujours convergents. Et c'est normal d'ailleurs. Reste qu'il faudrait plus de capitaux-risqueurs locaux.

«On peut comprendre le point de vue de la Promotion économique vaudoise, réplique Christian Waldvogel, responsable de Vinci Capital, venture capitalist romand, tout en voyant aussi celui de l'entreprise. Elle a besoin de ces capitaux pour se développer et elle a besoin de se rapprocher de ses clients, qui ne sont pas en Suisse. Au lieu de parler de délocalisation, il vaudrait mieux parler d'internationalisation. Et au final, il vaut mieux une grande entreprise qui a du succès et qui se développe à l'international, qu'une petite entreprise qui serait restée en Suisse. Prenez l'exemple de Logitech: se serait-elle développée de la même manière si elle était restée en Suisse? Probablement pas. Pourtant, il a dû y avoir le même genre de remarques au moment de ses premières délocalisations. Au final, tout le monde en a profité.» Connaître le même développement que Logitech? C'est tout le mal que l'on peut souhaiter à Lotaris. Et à Yverdon.